

Können Befragte lügen? Zum Konzept des "wahren Wertes" im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung

Esser, Hartmut

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Esser, H. (1986). Können Befragte lügen? Zum Konzept des "wahren Wertes" im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung. (ZUMA-Arbeitsbericht, 1986/02). Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen -ZUMA-. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-66357>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Hartmut Esser

KÖNNEN BEFRAGTE LÜGEN? ZUM KONZEPT DES
"WAHREN WERTES" IM RAHMEN DER HANDLUNGS-
THEORETISCHEN ERKLÄRUNG VON SITUATIONS-
EINFLÜSSEN BEI DER BEFRAGUNG

ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 86/02

Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen
(ZUMA) e. V.
Postfach 59 69
D-6800 Mannheim 1
Tel. 06 21/18 00 40

Ab Juli 1983 sind die bisherigen ZUMA-Arbeitsberichte in zwei Reihen aufgeteilt:.

Die ZUMA-Arbeitsberichte (neue Folge) haben eine hausinterne Begutachtung durchlaufen und werden vom Geschäftsführenden Direktor zusammen mit den übrigen wissenschaftlichen Leitern herausgegeben. Die Berichte dieser Reihe sind zur allgemeinen Weitergabe nach außen bestimmt.

Die ZUMA-Technischen Berichte dienen dem Zweck der hausinternen Kommunikation bzw. der Unterrichtung externer Kooperationspartner. Sie sind nicht zur allgemeinen Weitergabe bestimmt.

Können Befragte lügen? Zum Konzept des "wahren Wertes" im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung

1. Soziologische Implikationen des Konzepts des "wahren Wertes".

In seinem Beitrag "Problems of Interpretation of Interview Data" hatte Peter K. Manning die interaktionistische Kritik am Menschenbild der Umfrageforschung in der zunächst irritierenden Feststellung "... the respondent never lies" zusammengefaßt (Manning 1966: 315). Gemeint war damit, in einer Linie mit anderen Stimmen wie Manford H. Kuhn (1962) oder Aaron Cicourel (1964), daß eine zentrale Grundlage der Methodik sozialwissenschaftlichen Messens - "Gültigkeit" - und die dazu gehörenden Annahmen über soziales Handeln und "gesellschaftliche Wirklichkeit" einer im Prinzip schon falschen Fiktion folgten. Diese Fiktion kann in zwei Aspekten zusammengefaßt werden: Erstens seien die bei der Befragung gemessenen Werte das Resultat einer stabilen latenten Eigenschaft von Personen, dem "wahren Wert", und (unsystematischen) Abweichungen davon, den "Fehlern". Zweitens habe die latente Eigenschaft, die sich durch die Messung in ihrer Ausprägung feststellen lasse, eine angebbare Beziehung zum Verhalten außerhalb der Situation der Datenerhebung. Beide Annahmen stehen im Zentrum aller Vorkehrungen für die Sicherstellung der internen und externen Validität von Messungen in der empirischen Sozialforschung. Die klassische Testtheorie (vgl. z.B. Lord und Novick 1968) beruht auf der Annahme stabiler latenter Merkmale ebenso wie die darauf aufbauenden Verfahren zur Identifikation der Güte von Meßinstrumenten. Den Begriff der "Verzerrung" und des "Fehlers" kann es einsichtigerweise nur vor dem Hintergrund eines solchen stabilen und relevanten Bezugspunktes geben. Die Annahme der Verhaltensrelevanz erfragter Einstellungen ist daneben schon deshalb erforderlich, damit sich die Reichweite von empirisch untersuchten Zusammenhängen nicht nur auf mentale Zustände und verbales Verhalten in sehr speziellen Situationen beschränkt.

Diese frühere interaktionistische Kritik stand durchaus in einem allgemeineren Zusammenhang: dem der Kritik am sogenannten normativen Paradigma des seinerzeit vorherrschenden Strukturfunktionalismus (vgl. v.a. Wilson 1970). Das normative Paradigma lieferte die soziologische Grundlage für das Konzept des "wahren Wertes" in Übertragung der klassischen Testtheorie auf die soziologische Datenerhebung: Personen sind wohl- bzw. "über"-sozialisierte Agenten von fixen Rollenerwartungen; Situationen sind Exemplifizierungen von im Prinzip stets wiederholten Typen von Handlungskonstellationen; soziale Kontrolle und internalisierte Normen sorgen für die übersituationale Konstanz und die enge Korrespondenz von Einstellung und Verhalten. Dem steht das interaktionistische Konzept gegenüber: Personen sind Situationen interpretierende, Bedeutungen stets neu aushandelnde und definierende Akteure, die Rollen nicht bloß passiv-konform ausfüllen, sondern nach ihren Zielsetzungen und Deutungen aktiv ausgestalten. Situationen und "Einstellungen" der Akteure sind nicht fixiert, sondern werden jeweils in Interaktionen neu definiert und kreiert. Infolgedessen kann es weder fixe Identitäten der Akteure (als mentale Grundlage eines "wahren Wertes"), noch überhaupt die Vorstellung geben, als sei Handeln die bloße motorische Ausführung fixer mentaler Dispositionen (vgl. dazu auch Esser 1979).

Für die Umfrage- und die sozialpsychologische Experimentalforschung ist diese Kritik vor allem von Derek L. Phillips (1973) aufgegriffen worden. Längst gibt es auch eine Kritik am psychologischen Konzept der "Persönlichkeit" (vgl. z.B. bereits Schultz 1969), wie eine ebenfalls bereits lange Tradition der Diskussion um das Verhältnis von Einstellung und Verhalten (vgl. schon Wicker 1969), aus denen sämtlich die Unhaltbarkeit bzw. die Irrelevanz der Annahme stabiler und/oder kontextunabhängiger latenter Eigenschaften zur Erklärung des Verhaltens bei der Befragung wie im Alltag hervorgeht. Deutungen des Antwortverhaltens im Rahmen kognitiv orientierter Psychologie, wie sie neuerdings populärer werden, stimmen mit dieser Kritik ebenso überein, wie der von seiten der sogenannten Figurationssoziologie geäußerte Fundamenteinwand, daß die herkömmliche Umfrageforschung von der Fiktion einer isolierten Monade, eines homo clausus, ausgehe, während doch in Wahrheit soziale Prozesse aus dem Fluktuieren von Figurationen situationsoffener Akteure bestünden. Daß die

herkömmliche Umfrageforschung aus den genannten Gründen und vor allem wegen ihrer zum Teil beängstigenden Entfernung von der bunt-spontanen Alltagswirklichkeit grundsätzlich zu Irrelevanz verurteilt sei, ist zudem die Grundüberzeugung der inzwischen weitverbreiteten, nicht-analytisch orientierten qualitativen Sozialforschung. Wenn dann noch empirisch festgestellt werden kann, wie variabel und situationsabhängig das Geschehen im Interview ist, dann werden auch Stil und Deutlichkeit der Kritik an den Annahmen der klassischen Umfrageforschung verständlich (vgl. z.B. Berger 1974; Steinert 1984: 52f.).

Nun ist es durchaus nicht so, als wäre der eher analytisch orientierten Methodenforschung die Kontextabhängigkeit und die Variabilität der Meßresultate bei der Befragung und beim sozialpsychologischen Experiment gänzlich entgangen. "Reaktivität" ist ein inzwischen recht gut dokumentiertes Forschungsfeld - mit einem freilich zentralen Unterschied zu der oben zusammengefaßten interpretativen Kritik. Es wird grundsätzlich anerkannt, daß Befragungsdaten z.B. durch Situationseinflüsse systematisch variieren können. Beibehalten werden jedoch zwei grundsätzliche Orientierungen: Erstens, daß man diese systematischen Einflüsse und Effekte selbst mit Hilfe von (z.B. sozialpsychologischen) Theorien erklären könne; und zweitens, daß bei diesen Erklärungen neben den Merkmalen der Situation auch evtl. vorhandene Orientierungen und Zielsetzungen der Personen systematisch zu berücksichtigen sind. Dabei kann durchaus auch die Vorstellung von - je nach Situation - unterschiedlich aktualisierten, kognizierten, "kreierten" oder "definierten" Orientierungen und "multiplen Identitäten" aufgenommen werden - sofern für die auftretenden Prozesse und Effekte ein Erklärungsargument vorgelegt wird. Anders gesagt: sofern der Verweis auf die Kontextabhängigkeit der Reaktionen, auf die Schwankung von Kognitionen in Abhängigkeit z.B. von Stimmungen, auf den unendlichen Strom figurativer Prozesse und auf die grundsätzliche Veränderlichkeit allen Seins der Ausgangspunkt eines Erklärungsargumentes ist, das diese Veränderungen in Abhängigkeit gewisser Bedingungen prognostizieren kann, ist für radikalere Folgerungen kaum Anlaß gegeben. Dies wäre sicher anders, wenn aus den erkennbaren Schwächen der an klassischer Testtheorie und normativem Paradigma orientierten Umfrageforschung der Schluß gezogen würde, daß alle Situationen und Prozesse unvorhersagbar neuartig seien und daher allenfalls

dem hermeneutisch-lebensweltlichen Nachvollzug zugänglich seien. Für wissenschaftliche Bemühungen wäre dann in der Tat kein weiterer Bedarf.

Im folgenden soll die zuerst skizzierte Perspektive einer Kritik am klassischen Verständnis der Umfrageforschung unter Beibehaltung der analytisch-explanativen Perspektive und unter Aufnahme der o.a. Kritik an einem wohl zu einfachen Verständnis von "wahren Werten" aufgegriffen werden. Im speziellen soll ein theoretisches Modell entwickelt werden, das situationsspezifische Reaktionen bei der Befragung erklären und in diesem Rahmen die Bedeutung des Konzeptes des "wahren Wertes" präzisieren soll. Das Erklärungsargument beruht auf einer Theorie des sozialen Handelns, in dem Handeln als das Resultat der Bewertung von in einer Situation wahrgenommenen Handlungsalternativen in Hinsicht auf Konsequenzen der Handlung, als "Problemlösung" also, verstanden wird. Dazu soll zunächst ein knapper Überblick über die wichtigsten Ergebnisse zu systematischen "Fehlern" bei der Datenerhebung gegeben werden. Dann sollen einige zur Deutung dieser Effekte im Rahmen der Methodenforschung entwickelte Erklärungsansätze skizziert und auf Gemeinsamkeiten hin untersucht werden. Das Ergebnis führt zur Formulierung eines allgemeinen Modells, zu einer allgemeinen Erklärung des Befragtenverhaltens, das dann zur Deutung einiger Regelmäßigkeiten und Analyse einiger bekannter und einiger kontra-intuitiver Effekte verwandt wird. Eine resümierende Fazit zur Beurteilung des Konzeptes des "wahren Wertes" vor dem Hintergrund dieser Darlegungen soll den Beitrag beschließen.

2. Systematische Fehler bei der Datenerhebung

Das Resultat der unterdessen schon jahrzehntelangen Forschung zu Fehlern bei der Datenerhebung läßt sich durchaus in wenigen zentralen Aussagen zusammenfassen (vgl. dazu insgesamt Esser 1975, 1984a). Zwei wichtige Arten systematischer Fehler lassen im Prinzip unterscheiden: inhaltsunabhängige Verzerrungen und inhaltsbezogene Reaktionen.

Die sogenannte Zustimmungstendenz ist eine systematische Reaktion ohne Bezug auf den manifesten Frageinhalt. Zwei Erklärungen werden angeboten. Zustimmungstendenz sei einmal eine in der Persönlichkeit des Befragten fest

verankerte generelle Neigung, die beim Antwortverhalten durchschlage (z.B. Bass 1956). Der "Yeah-Sayer" (Couch und Keniston 1960) weise eine nur geringe Ich-Stärke und selbstbewußte Kontrollorientierung auf. Zustimmung sei eine Strategie zur Minimierung unüberschaubarer Konsequenzen. Gelegentlich wird die Zustimmungstendenz auch als durch Alltagserfahrungen geprägte Behauptungsstrategie von Personen in stark unterprivilegierten Lebenslagen erklärt (Hare 1960; Lenski und Leggett 1960). Daneben gelten Elemente der Situation, insbesondere die Ambiguität des Frageinhaltes als Auslöser für Zustimmungstendenz (vgl. z.B. Jackman 1973). Insgesamt läßt sich festhalten, daß Zustimmungstendenz als systematische Reaktion in Situationen hoher Diffusität bei Personen auftritt, die solche Situationen nicht auf andere Weise zu steuern gewohnt sind und "Deferenz" und Anpassung als einzige Behauptungsstrategie kennen.

Zur Erklärung der wichtigsten Form inhaltsbezogener Verzerrungen, der sozialen Erwünschtheit, gibt es eine ähnliche Unterscheidung: soziale Erwünschtheit als in der Persönlichkeit verankertes Bedürfnis nach sozialer Anerkennung einerseits und als durch die Situation der Datenerhebung beeinflusste Abweichung von einem vorgestellten "wahren Wert", der aus gewissen Konsequenzbefürchtungen nicht offengelegt werde. Die verschiedenen Skalen zur Messung von sozialer Erwünschtheit (Edwards 1957, Crowne und Marlowe 1964, Schuessler u.a. 1978) knüpfen sämtlich am Persönlichkeitskonzept an: Personen mit geringem Selbst-Bewußtsein neigen demzufolge eher dazu, zur Erlangung sozialer Anerkennung oder zur Vermeidung von Mißbilligung sich in ihren Antworten an (vermutete) Erwartungen der jeweiligen Interaktionspartner oder eine vorgestellte Öffentlichkeit anzupassen. Andererseits wird bereits daraus deutlich, daß eine solche Anpassung der Antworten von der Art der erfragten Merkmale (der sogenannten trait-desirability) und den jeweils vermuteten normativen oder nicht-normativen Erwartungen abhängt (vgl. auch die Übersicht bei DeMaio 1984).

Es lassen sich zwei Quellen derartiger Erwartungen benennen. Einerseits handelt es sich um internalisierte Rollenvorstellungen, in denen äußere Merkmale des Befragten (z.B. Geschlecht und Alter) mit anderen Merkmalen (z.B. Einstellungen) verbunden sind. Phillips und Clancy (1972) stellten z.B. fest, daß Befragte ihre Antworten zu Fragen über Neurotizismus nach

Geschlechtsrollenerwartungen orientierten, ohne daß damit in jedem Fall eine Korrespondenz zum "wahren Wert" verbunden gewesen wäre. Diese Ausrichtung von Antworten an internalisierten Rollenerwartungen sei als kulturelle soziale Erwünschtheit bezeichnet. Zweitens werden die Erwartungen erst in der spezifischen Situation aktualisiert: gewisse Merkmale und Signale "definieren" (mehr oder weniger deutlich und rasch) die (vermuteten) Erwartungen, so daß die gleiche Person je nach Situation sich an unterschiedlichen Kriterien sozialer Erwünschtheit zu orientieren hat. In diesem Zusammenhang sind vor allem die Effekte von Merkmalen der Interviewer (vgl. Esser 1984b, Steinert 1984), die Anwesenheit Dritter, der erkennbare "Sponsor" der Untersuchung u.a. nachgewiesen worden. Derartige Reaktionen seien mit situationaler sozialer Erwünschtheit bezeichnet.

Ein Spezialfall des Problems sozialer Erwünschtheit sind die sogenannten heiklen und bedrohlichen Fragen: so wie Personen - in nach Person und Situation variierender Weise - dazu neigen, sich sozial erwünschte Eigenschaften verstärkt zuzuschreiben, so suchen sie andererseits, tabuisierten Themen auszuweichen (z.B. durch Meinungslosigkeit) oder sozial unerwünschte Eigenschaften abzustreiten. Dies hängt im Ausmaß vor allem von der (vermuteten) Überprüfbarkeit der Angaben und von der (vermuteten) Vertraulichkeit der Situation und Datenbehandlung ab (vgl. Sudman und Bradburn 1974; Bradburn, Sudman, Blair und Stocking 1978). DeMaio (1984) hat zurecht darauf hingewiesen, daß es sich beim Problem der bedrohlichen oder unangenehmen Fragen lediglich um einen Spezialfall des Problems der sozialen Erwünschtheit handelt.

Man kann zusammenfassen, daß Verzerrungen von Antworten nach sozialer Erwünschtheit sich als kombiniertes Resultat von Motiven, Bedürfnissen und Bewertungen einerseits (sei es als stabiles Bedürfnis nach sozialer Anerkennung, als Konformität zu Rollenvorstellungen oder als Versuch, irgendein anderes, mit dem Antwortverhalten subjektiv verbundenes Ziel zu erreichen) und gewissen Erwartungen über den Zusammenhang einer Antwort mit gewissen Konsequenzen erklären lassen.

Die Bedeutsamkeit einer gemeinsamen Betrachtung aller, in der Literatur und in den empirischen Untersuchungen meist nur getrennt betrachteten Aspekte zur Erklärung sozial erwünschter Antworten, ist insbesondere bei der Lösung

der sogenannten Orne-Rosenberg-Kontroverse erkennbar geworden. Orne (1962) hatte die Hypothese vertreten, daß Versuchspersonen allgemein danach streben, die Hypothese des Versuchsleiters zu bestätigen. Er nannte seine Konzeption die des "good subject". Danach habe die "gute" Versuchsperson nichts anderes im Sinn, als die Rolle des Forschungssubjektes so gut wie möglich auszuüben und insbesondere dem Versuchsleiter zu helfen, seine Vermutungen zu bestätigen. Es wurde sogar behauptet, daß über derlei Vorgänge die Mehrzahl von Ergebnissen z.B. von Hypnoseexperimenten zu erklären ist. Dem gegenüber stellte Rosenberg (1969) sein Konzept der "evaluation apprehension", wonach Versuchspersonen allgemein dazu neigen würden, im Forschungskontakt alles zu vermeiden, was nach einer Verletzung allgemeiner Normen aussehen könnte. Insbesondere käme es der typischen Versuchsperson darauf an, eine positive Bewertung durch den Versuchsleiter zu erhalten bzw. zumindest eine negative Bewertung zu vermeiden, wobei diese Bewertung Eigenschaften umfaßt wie "emotional adequacy, his mental health" oder die Vermeidung des Eindruckes von "poor adjustment or immaturity" (Rosenberg 1965: 28f.). Die Lösung dieser "Kontroverse" wurde von Silverman und Shulman (1970), Sigall u.a. (1970) und Adair und Schachter (1972) in je ähnlicher Weise vorgeschlagen: je nach Stimulus-Situation beim Forschungskontakt, z.B. aus Äußerungen und Eigenschaften des Versuchsleiters erschließend, entscheidet sich die Versuchsperson für die sozial erwünschte Reaktion, von der sie am sichersten ist, daß sie auch tatsächlich erwünscht ist. Wenn die Versuchsperson beispielsweise annehmen muß, daß ein hypothesengerechtes Verhalten erwartet wird, dann reagiert sie als Ornesches "good subject". Wenn jedoch keine genauen Hinweise vorliegen, dann reagiert die Versuchsperson in Hinsicht auf als allgemein bekannte Normen. Und - so ist hinzuzufügen -, wenn die Versuchsperson die "Befragtenrolle", also das methodisch erwünschte Verhalten, als das vorrangig verlangte Verhalten erschließen kann, dann wird eine sozial erwünschte Reaktion sogar die methodisch erwünschte "gültige" Reaktion sein. In diesem - empirisch wohl nicht so häufigen - Fall läge dann paradoxerweise trotz "Reaktivität" keine invalide Reaktion vor.

Insgesamt wird deutlich, daß sich die Reaktion bei der Datenerhebung durch fixe Orientierungen und "Neigungen" alleine nicht, aber auch nicht lediglich über Situationselemente erklären läßt, sondern daß Befragte die gesamte Situation vor dem Hintergrund von durch "persönlichen" bzw. auf ihre Interessen und Einbindungen bezogenen Zielen und Erwartungen bewerten und interpretieren. Insofern stimmen interaktionistische Kritik und die Ergebnisse der analytisch orientierten Methodenforschung durchaus überein. Zwei Fragen bleiben: läßt sich die erkennbare Konvergenz in der theoretischen Erklärung der Effekte weiter präzisieren? Welche Bedeutung hätte in einem solchen theoretischen Zusammenhang das Konzept des "wahren Wertes"?

3. Erklärungen des Befragtenverhaltens

Bereits die ältere Methodenforschung zum Interview hatte betont, daß die Befragung ein sozialer Prozeß sei, und daß das Resultat der Datenerhebung von den wechselseitigen Wahrnehmungen und Orientierungen der Akteure abhängig sei (vgl. Kahn und Cannell 1968: 153). Die Frage blieb jedoch, über welche Mechanismen das Verhalten speziell bestimmt ist.

Hier führt eine Orientierungshypothese weiter, die Derek L. Phillips in seiner oben bereits angesprochenen fundamentalen Kritik am herkömmlichen Verständnis der Datenerhebung in den Sozialwissenschaften formuliert hatte. Phillips (1971, 1973) gründete seine Kritik darauf, daß in den herkömmlichen Annahmen der Grundmechanismus aller sozialen Prozesse völlig außer Acht gelassen werde, der das Handeln im Alltag wie dann auch beim Forschungskontakt bestimme: das Eigeninteresse jedes Akteurs, seinen persönlichen Nutzen zu mehren und dabei vor allem nach sozialer Anerkennung zu streben. Phillips glaubt sich in diesem Grundtheorem einig mit anderen Vertretern des Symbolischen Interaktionismus zu wissen, und deutet mit Hilfe dieser Annahme die von ihm referierten Ergebnisse der soziologischen und sozialpsychologischen Artefakt-Forschung. Das allgemeine Ziel des (kooperationsbereiten) Befragten ist es danach, in der Situation der Datenerhebung zu einer - alles in allem - optimalen Eindruckskontrolle zu gelangen, so daß er ein Höchstmaß an Anerkennung und persönlicher Befriedigung aus dem Forschungskontakt ziehen könne. Um dieses Ziel zu erreichen, nutze der Befragte alle ihm zur Verfügung stehenden Signale, deute und interpretiere die vermuteten Absichten des Interviewers bzw. des Versuchsleiters und richte sein Verhalten danach und nach den eigenen Zielsetzungsgängen aus. Eine "wahre" Antwort sei nur aufgrund derartiger Nutzen-Kosten-Überlegungen zu erwarten: wenn die Konsequenzen aus einer falschen Antwort entweder als unbedeutend oder als wahrscheinlich nicht eintretend eingeschätzt würden (vgl. Phillips 1971: 89f.)

Phillips hat mit dieser Idee, daß eine gültige Reaktion dann eintritt, wenn im Vergleich zu anderen möglichen Reaktionen ihr subjektiver Nutzen höher ist, den Schlüssel zu einer allgemeinen Erklärung geliefert: es sind nicht allein die "Motive", die "Normen", die erwarteten Sanktionen usw., sondern

der Vergleich verschiedener, alternativ möglicher Reaktionen, aus denen sich dann schließlich die Entscheidung zu einer bestimmten - dann möglicherweise auch von der "wahren" Einstellung abweichenden - Reaktion ergibt.

Unterhalb dieser allgemeinen Deutung gibt es eine Reihe von spezielleren Ansätzen, die im Prinzip eine ähnliche Idee verfolgen. Dazu zählt die von Holm (1974) formulierte "Theorie der Frage". Danach ergebe sich die empirische Antwort in der Befragungssituation aus drei Komponenten: aus der Zieldimension der Frage (dem "wahren Wert"), aus eventuell angesprochenen Fremddimensionen und aus einem Faktor, den Holm "soziale Wünschbarkeit" nennt. Rtteslander und Kneubühler (1975) interpretieren die verbale Reaktion bei der Befragung in ähnlicher Weise als das Resultat eines Reizes und der darauf vom Befragten vorgenommenen Deutung, Bewertung und Reaktionsermittlung. Bei Reizdeutung, Reizbewertung und Reaktionsermittlung spielen jeweils "Normen" eine entscheidende Rolle. Diese Normen werden von Rtteslander und Kneubühler in dreierlei Weise differenziert: gesamtgesellschaftlich prävalente Normen, gruppenspezifische Normen und interviewspezifische Normen. Die Reaktionsermittlung und die verbale Reaktion erfolgt dann vor dem Hintergrund von Nutzenerwägungen im Hinblick auf befürchtete Sanktionen, die sich aus einer eventuellen Verletzung dieser Normen ergäben. Schließlich wurde auch von Esser (1975) das Verhalten des Befragten als Interaktions-Strategie interpretiert, die der Befragte angesichts unterschiedlicher Bedingungen im Interview wählt. Es sind insbesondere zwei Situationsbedingungen, die zu jeweils unterschiedlichen Interaktionsstrategien zwingen: die Ambiguität und die Diffusität der Situation einerseits und die Bedeutung bzw. die Höhe der möglichen Risiken aus der Situation andererseits. Das schließliche Verhalten im Interview ist danach das Resultat des Versuchs, mit Ambiguität und eventuellen Konsequenzen aus der Situation möglichst risikolos und identitätserhaltend umzugehen; diese allgemeine Deutung - das Interview als "strategische Interaktion" - greifen (unter expliziter Anknüpfung an interaktionistische Vorstellungen) später auch Hoag und Allerbeck (1981:424) zur Erklärung von Interviewereffekten auf.

Es ist deutlich geworden, daß alle speziellen Modelle im Grunde das Verhalten des Befragten als Ergebnis einer nach Nutzen-Kosten-Erwägungen erfolgten Entscheidung zwischen Handlungsalternativen erklären. Diese Entscheidung erfolgt einerseits auf der Grundlage einer Orientierung an den Präferenzen, Zielsetzungen und normativen Einbindungen der Personen, und zweitens vor dem Hintergrund der Perzeption bzw. Kognition der Situation und den damit jeweils vorliegenden Ambiguitäten, Risiken und Möglichkeiten. Die Bestimmungsgründe des Antwortverhaltens sind ersichtlich, wenngleich in gewissen terminologischen Abweichungen, in den interaktionistischen und aus der Methodenforschung stammenden Erklärungsskizzen in ähnlicher Weise formuliert: das Antwortverhalten ist das kombinierte Resultat des "wahren Wertes", also der "personalen Identität" der Person auf der Zieldimension

der jeweiligen Frage und der sonstigen in der Situation aktualisierten Erwartungen und Situationsdefinitionen vor dem Hintergrund der gesamten Zielsetzungen und Interessen des Befragten.

Die Konvergenzen zwischen interaktionistischen und herkömmlichen bzw. an Kosten-Nutzen-Erwägungen orientierten Erklärungsansätzen bestätigen sich nicht zuletzt durch den Beitrag, den Steinert (1984) kürzlich zur Erklärung von Situationseffekten bei der Befragung vorgelegt hat. Steinert interpretiert - aus dezidiert interaktionistischer und methodenkritischer Sicht - das Geschehen beim Interview als eine mehrstufige Entscheidung des Befragten. Nach der - wie immer zustande gekommenen - Entscheidung zur Teilnahme und zur Antwortgabe erfolge eine Typisierung und Hierarchisierung der Merkmale des Interviewers. Dabei würden Vermutungen über die Interessenlage bezüglich des behandelten Themas auf der Grundlage vor allem der sichtbaren Eigenschaften des Interviewers angestellt und Wissen über mögliche Erwartungen mobilisiert. Die so gewonnenen Orientierungen bestimmten die Beurteilung möglicher Handlungsalternativen. Die "Entscheidung" für eine bestimmte Reaktion fiel dann mit dem Ziel vor allem der konfliktfreien Abwicklung der einmal begonnenen Interaktion (Steinert 1984: 19ff.). Der Grundmechanismus wird ausdrücklich darin gesehen, daß das "Äußern einer bestimmten Meinung eine soziale Handlung (sei), mit der in einer bestimmten Situation ein bestimmtes Ziel erreicht werden soll" (Steinert 1984: 50).

Damit läßt sich als erstes Ergebnis zusammenfassen: Befragtenverhalten könnte als Spezialfall einer Theorie des situationsorientierten Handelns aufgefaßt werden. Danach nehmen Akteure die Situationselemente zunächst wahr, bewerten sie vor dem Hintergrund aktualisierter Vermutungen über mögliche Konsequenzen und "Alltagstheorien" über Erwartungen und wählen schließlich die Reaktion aus, die ihre Ziele(vermutlich) am ehesten bedient und ihre Identität möglichst bestärkt oder wenigstens unbeschädigt erhält.

Welche Bedeutung hat aber in diesem Zusammenhang noch das Konzept des "wahren Wertes"? Auch für diesen Aspekt ist ein erstes Zwischenergebnis festzuhalten: selbstverständlich sind alle für einen Befragten in einer Situation relevanten Orientierungen "wahr" im Sinne von "sozial wirksam".

Dies meinte Manning mit seinem Satz, daß Befragte nicht lügen. Andererseits - und dies wird im Enthusiasmus der Artefakt-Forschung gelegentlich übersehen - schrumpft der Fragestimulus und die damit beim Befragten auch gelegentlich aktualisierte Einstellung nicht in jedem Fall zur Bedeutungslosigkeit. Darauf hatte Holms "Theorie der Frage" hingewiesen. Dies wird implizit auch dadurch belegt, daß sowohl die Zustimmungstendenz wie die Situationseffekte nur dann wirksam werden, wenn die Interessenlage und die Einstellungsintensität der Befragten in bezug auf die "Zieldimension" nur relativ schwach ausgeprägt sind (vgl. dazu Sudman und Bradburn 1974). Wohl nicht zufälligerweise lassen sich situationale Effekte und Einflüsse der Instrumentenveränderung dann am ehesten nachweisen, wenn man nach non-attitudes oder nach nur schwach verankerten Konzepten wie z.B. "allgemeine Lebenszufriedenheit" fragt. Anders gesagt: eine in der personalen Identität des Befragten tief verankerte Einstellung (als "wahrer Wert") ist einer der möglichen Orientierungspunkte des Befragten bei der Auswahl seiner Reaktion. Ein vollständiges Erklärungsmodell wird darauf zu achten haben.

4. Befragtenverhalten als "rationales Handeln"

Es fällt nicht schwer, in den oben skizzierten Gemeinsamkeiten bei der Interpretation des Geschehens im Interview grundlegende Elemente der Theorie des rationalen Handelns in Gestalt der Wert-Erwartungs-Theorie wiederzufinden: Personen wählen die ihnen vorstellbare Handlungsalternative, die am ehesten angesichts der vorfindbaren Situationsumstände bestimmte Ziele zu realisieren verspricht. Daher wird im folgenden dieser Ansatz als Grundlage der erforderlichen Präzisierung und Verallgemeinerung der oben besprochenen allgemeinen Orientierungshypothesen interaktionistischer und interviewpsychologischer Art gewählt, zumal dieser Ansatz als nicht-behavioristische Theorie an zentraler Stelle die Funktion von "Alltagstheorien", das bewertende Abwägen von Alternativen und Konsequenzen und den Einfluß von Situationsänderungen berücksichtigt (vgl. allgemein zu diesem Ansatz Langenheder 1975, Blalock und Wilken 1979) und damit auch in Einzelheiten mit den interaktionistischen Orientierungshypothesen wenigstens kompatibel ist.

Das Grundprinzip dieser Handlungserklärung ist rasch benannt. Personen stellen sich - so die Annahme - in einer gegebenen Situation auf der Grundlage gewisser, durchaus variabler Bedürfnisse (wie das nach personaler Identität, sozialer Anerkennung, materiellem Wohlergehen oder ewigem Heil) Ziel-Situationen vor, die sie unterschiedlich bewerten. Dieser Satz an Zielsituationen und die Intensität ihrer Bewertung sei mit $U_1, U_2 \dots U_n$ bezeichnet. Zweitens gebe es einen Satz von in der Situation vorgestellten Handlungsalternativen $A_1, A_2 \dots A_m$. Mit den Zielen verbunden sind diese Handlungsalternativen über subjektive Erwartungen $p_{11} \dots p_{ij} \dots p_{mn}$ der Personen, daß eine bestimmte Handlung A_i zum Ziel (der Bewertung U_j) führe. Diese Erwartungen können von null (Zielerreichung ausgeschlossen) bis eins (Zielerreichung sicher) reichen. Es wird nun weiter angenommen, daß der Akteur für jede einzelne Handlungsalternative A_i in bezug auf jedes Ziel eine Gewichtung mit der zugehörigen subjektiven Wahrscheinlichkeit vornimmt. Dies geschieht über die Bildung von Produkten der Zielbewertung U_j mit der subjektiven Wahrscheinlichkeit p_{ij} (für die kognitive Verbindung von Ziel j mit der Handlung A_i). Der Grund ist leicht einsehbar: wenn in dem Produkt $p_{ij}U_j$ entweder die Erwartung (p_{ij}) oder die Bewertung (U_j) für ein vorgestelltes Ziel gering sind, ist auch der Wert des Produktes, die "Relevanz" der Handlung (oder die Handlungstendenz) zur Realisierung bedeutsamer Ziele, nur gering. Für jede Handlung werden die Handlungstendenzen in bezug auf jedes Ziel bestimmt. Welche Handlung wird nun aber "gewählt"? Dazu nimmt der Akteur eine weitere Kalkulation vor: für jede Handlung A_i wird die Summe der Produkte $p_{ij}U_j$, also: $\sum p_{ij}U_j$ gebildet. Das Ergebnis ist, daß nun für jede Handlungsalternative eine solche Summe vorliegt. Diese Summe wird auch als die "subjective expected utility", die subjektive Nutzenerwartung der Handlung i (SEU_i) bezeichnet. Gewählt wird schließlich die Handlung mit der höchsten subjektiven Nutzenerwartung aller vorgestellten Handlungsalternativen.

Das Prinzip sei an einem vereinfachenden Beispiel einer Befragungssituation erläutert. Es gebe drei Handlungsalternativen (A_1 als Zustimmung, A_2 als

Unentschiedenheit, A_3 als Ablehnung einer Aussage). Zweitens habe der Befragte zwei "Ziele": das Bekenntnis zu einer politischen Grundüberzeugung mit der Intensität U_1 und die Erlangung sozialer Anerkennung gegenüber einem Interviewer bestimmten Aussehens mit der Bedürfnisintensität U_2 . Die subjektiven Wahrscheinlichkeiten für die (vermuteten) Verbindungen zwischen den Handlungsalternativen betrügen zwischen A_1 und U_1 bzw. U_2 .80 und .00, zwischen A_2 und U_1 bzw. U_2 .40 und .20 und zwischen A_3 und U_1 bzw. U_2 .00 und .40. Die Intensität des Zieles 1 betrage $U_1 = 10$ und die des Zieles 2 $U_2 = 5$. Daraus ergäbe sich die folgende Matrix mit den entsprechenden SEU-Werten (Tabelle 1):

Tabelle 1: Die Bestimmung der subjektiven Nutzenerwartungen von Handlungsalternativen*

	P_{i1}	P_{i2}	$P_{i1}U_1$	$P_{i2}U_2$	$P_{ij}U_j = SEU_i$
A_1	.80	.00	(.80) 10	(.00) 5	8 + 0 = 8
A_2	.40	.20	(.40) 10	(.20) 5	4 + 1 = 5
A_3	.00	.40	(.00) 10	(.40) 5	0 + 2 = 2

* zur Symbolik vgl. den Text

Da die Alternative A_1 den höchsten SEU-Wert aufweist, wählt der Akteur die "Zustimmung" (in diesem Fall: in Übereinstimmung mit seinem "wahren Wert").

Aus Einfachheitsgründen (und weil sich am Prinzip keine Änderung ergibt) wurde nur von positiven Werten (dem "Nutzen") der Ziele U_1 ausgegangen. Ohne weiteres könnte man das Schema auch um negativ bewertete Ziele (die "Kosten" C_j) erweitern und auf diese Weise Handeln als Wahl der Handlung mit dem

höchsten Netto-Nutzen bzw. den geringsten Netto-Kosten erklären. Dieses wäre schon deshalb erforderlich, als jeder Nutzen der nicht gewählten Handlung als Opportunitätskosten der gewählten Handlung gelten muß. Die Einbeziehung von Kosten würde es auch erlauben, die Inkonsistenz der gewählten Handlung zu beziffern: Handlungen, die - gegenüber Alternativen - nur Nutzen aufweisen, sind weniger streßerzeugend als solche, bei denen relativ hohe Opportunitätskosten (auch bei gleichem Netto-Nutzen) anfallen (vgl. dazu Näheres unten; vgl. allgemeiner zu diesem Problem Esser 1986b). Dies ist für Befragungssituationen dann von Bedeutung, wenn z.B. durch Anonymitätssicherungen oder durch Ausschluß der Anwesenheit dritter Personen die subjektiven Wahrscheinlichkeiten für sozial erwünschte Antworten unmittelbar beeinflussbar sind und die befürchtete Reaktion einer Bezugsumwelt dann nicht mehr als Kosten einer an der "wahren" persönlichen Einstellung orientierten Antwort zu Buche schlägt.

Auf welche Weise könnte man nun aber die Variabilität von Situationen und die im interpretativen Paradigma betonte Offenheit und Vielfalt von "Identitäten" berücksichtigen? Zwei Lösungen bieten sich an. Die erste geht - noch in bloßer Erweiterung der Annahmen des normativen Paradigmas - davon aus, daß Akteure für verschiedene Situationen unterschiedliche Sätze von Alternativen, Zielen, Bewertungen und subjektiven Wahrscheinlichkeiten gespeichert haben. Statt eines Satzes von SEU-Werten für einen bestimmten Satz von Handlungsalternativen gibt es nun k verschiedene solcher Sätze von SEU-Werten für die Handlungsalternativen. Es wird nun weiter davon ausgegangen, daß diese k verschiedenen Situationen so typisiert und so stabil sind, daß der Akteur sie leicht identifizieren und sich in seiner "situationsspezifischen" Identität auf sie einstellen kann. Ein Beispiel wäre die Typisierung von Bewertungen und Erwartungen nach Geschlechtskonstellationen bei Interaktionen: je nach Konstellation variieren die Zielbewertungen und die subjektiven Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Reaktionen. Eine Identifizierung der jeweils "relevanten" Situation ist wegen der hohen Sichtbarkeit der Merkmale in diesem Fall auch leicht und unzweifelhaft möglich. Rollenhandeln wäre das typische Beispiel für diesen Fall.

Zweitens - und dies wäre der vom Interaktionismus eher gemeinte Fall - kann man annehmen, daß sich die Zielbewertungen und die subjektiven Wahrscheinlichkeiten in gewissen ("neuen") Situationen erst herausbilden oder "definiert" werden. Eine undefinierte Situation wäre eine solche, in der Unsicherheit über die Konsequenzen aller Handlungsalternativen herrscht. Nachfragen, Erläuterungen, nonverbale Signale u.a. können dann - nach und nach - zur Erhöhung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Handlungsalternativen, zur "Definition der Situation" beitragen und damit erst zu systematischen Handlungen führen.

Dies sei ebenfalls an einem Beispiel kurz demonstriert: gegeben seien wieder die o.a. drei Handlungsalternativen und beiden Ziele (mit den entsprechenden Bewertungsintensitäten). Für U_1 ("politische Identität") seien jedoch alle p_{i1} -Werte = 0 (z.B. weil die Frage nicht verstanden wurde). Für U_2 ("soziale Anerkennung") läge der (in Abschnitt 2 erläuterte) Fall einer leichten Zustimmungstendenz (in Ermangelung einer inhaltlich definierten Erwünschtheitsvermutung) vor. Wenn U_1 wieder einen Wert von 10, und U_2 einen solchen von 5 aufweist, ergäbe sich die folgende SEU-Verteilung für die drei Handlungsalternativen (Tabelle 2a):

Tabelle 2: Handlungswahl bei einer undefinierten und definierten Situation *

a) undefinierte Situation				b) definierte Situation			
	p_{i1}	p_{i2}	SEU_i		p_{i1}	p_{i2}	SEU_i
R_1	.00	.20	1	R_1	.00	.20	1
R_2	.00	.10	.5	R_2	.20	.10	2.5
R_3	.00	.00	0	R_3	.80	.00	8

* zur Symbolik vgl. den Text

Das Ergebnis: eine recht instabile Tendenz zur inhaltsunabhängigen Zustimmung.

Nun werde - z.B. durch Nachfragen - die Situation "definiert" (Tabelle 2b). Dies bedeutet nichts anderes, als daß sich deutlich differenzierende subjektive Wahrscheinlichkeiten ausbilden (wie auch immer: durch Aushandeln, Verweisen, Erläutern, kognitives Assoziieren). Das Ergebnis ist, daß nunmehr eine inhaltsbezogene Reaktion (bei Fortdauer einer latent bleibenden leichten Zustimmungstendenz!) erfolgen kann. Selbstverständlich hätte sich die "Definition der Situation" auch auf U_2 beziehen können - z.B. indem der Interviewer seine politische Ansicht signalisiert und damit die Richtung der situationalen Erwünschtheit geklärt hätte. In diesem Fall wäre die Entscheidung zugunsten der Alternative A_3 je nach Ausrichtung der Situationsdefinition nicht so eindeutig (oder sogar: noch deutlicher) ausgefallen. Es wird schon hier erkennbar: ohne Kenntnis der Richtung der situationalen Erwünschtheit und der Ausprägung und Intensität der personalen Identität läßt sich über das Antwortverhalten nichts aussagen.

Vor der Übertragung und weiteren Anwendung des Modells auf die Situation der Datenerhebung seien noch einige Anmerkungen angefügt. Es wird davon ausgegangen, daß die Zielbewertungen (als Folge von Bedürfnissen und Identifikationen) relativ stabil, wenngleich im Prinzip auch änderbar sind. Sie entstehen vor allem durch Lernen bzw. Konditionierung und durch die Zugehörigkeit zu stabilen Milieus sozialer Kontrolle. Die subjektiven Wahrscheinlichkeiten sind hingegen sehr viel stärker variabel. Sie werden aus ebenfalls gelernten "Alltagstheorien" ebenso wie aus kurzfristigen Vermutungen, Kommunikationen und Situationswahrnehmungen bezogen. Über sie vor allem "wirken" die Eigenschaften und Handlungen anderer Akteure auf die Handlungsentscheidungen einer Person in einer bestimmten Situation.

Die psychologischen Prozesse bei der Herausbildung von Zielbewertungen und situativen subjektiven Wahrscheinlichkeiten sind die der Perzeption von Situationsmerkmalen und Symbolen sowie kognitive Prozesse der Erinnerung und der Assoziationsbildung. Bei starker Variabilität von Perzeption (z.B. wegen hoher Ambiguität des Fragestimulus oder der sonstigen Situationsmerkmale)

und der Kognition (z.B. bei non-attitudes, lange zurückliegenden oder bedeutungslosen Ereignissen) ist daher auch nicht mit stabilen Reaktionen zu rechnen. In diesen Fällen können - nahezu beliebige - kurzfristige Situationsdefinitionen und "Kontexte" (z.B. des sonstigen Fragebogeninhaltes oder situativ eingeführter Stimuli) das Geschehen völlig beherrschen.

5. Die handlungstheoretische Typisierung der Befragungssituation

Die Erklärung valider bzw. "verzerrter" Reaktionen im Rahmen der oben skizzierten allgemeinen Theorie macht eine weitere Typisierung der Befragungssituation erforderlich. Wir wollen uns hier auf die letzte Stufe von "Entscheidungen" eines Befragten, die inhaltliche Antwort, beschränken (nach der im Prinzip ähnlich erklärbarer Entscheidung zur Teilnahme an der Befragung und nach der Entscheidung, überhaupt eine Antwort zu geben).

Die Handlungsalternativen sind die auf eine Frage möglichen Antworten A. Wir wollen im folgenden immer nur zwei Alternativen, A_i und A_j , betrachten.

Die Situation wird im Prinzip aus zwei Elementen konstituiert: aus dem Frageinhalt (einschließlich eventueller Antwortvorgaben) und den anderen (sichtbaren oder entschlossenen) Merkmalen der Situation, wie Interviewer-Eigenschaften, Anschreiben, Anwesenheit Dritter u.a.

Die Handlungsziele des Befragten und ihre Bewertungen in Nutzen und Kosten seien in drei Dimensionen untergliedert: erstens die Bedeutung und Intensität der mit Frage angezielten Einstellung für den Befragten selbst; bei einer deutlich ausgeprägten "privaten" Einstellung würde - ceteris paribus - eine abweichende Antwort (relativ) hohe Kosten verursachen. Die Lage dieser Einstellung (auf der Skala der Antwortvorgaben) sei der "wahre Wert" und als latentes Merkmal Teil der personalen Identität des Befragten (mit der Intensität U_t). Zweitens die Bedeutung von (sub-)kulturellen Normen und der sozialen Anerkennung in einem Alltagsmilieu. Dies sei hier als kulturelle Identität (mit der Intensität U_c) bezeichnet. Die kulturelle Identität bezieht sich vor allem auf internalisierte Rollen (und wird insofern von der personalen Identität nur schwer zu unterscheiden sein) und

auf die soziale Kontrolle einer Bezugsumgebung (und läßt in diesem Falle im Prinzip auch situationale Abweichungen von der personalen Identität zu). Diese Dimension sei im folgenden zunächst nicht weiter unterschieden.

Wichtig ist zur Erklärung von situationsbezogenen "Verzerrungen" die Beachtung von allen möglichen sonstigen Konsequenzen, v.a. die situationale Erwünschtheit einer Antwort. Die Intensität der situationalen Erwünschtheit (U_s) ist von allen den "Bedürfnissen" abhängig, die der Befragte durch die Situation tangiert sieht. Oben war davon ausgegangen worden, daß Personen "Typen" von Situationen identifizieren, für die es durchaus unterschiedliche Intensitäten von Konsequenzenerwartungen gibt. Ist eine solche Identifikation des Typs der Situation nicht möglich, ist auch eine spezifische Reaktion nicht zu erwarten.

Im speziellen sind zwei Arten von situationsbezogenen Bedürfnissen zur Analyse von Erwünschtheitseffekten zu unterscheiden: der "need for social approval", wie er über die einschlägigen Erwünschtheitsskalen zu messen gesucht wird; sowie alle anderen, mit einer (identifizierten) Situation angesprochenen Interessenlagen eines Befragten, der z.B. nach abweichendem Verhalten oder Rollenerwartungen gefragt wird und befürchten muß, daß die Offenbarung seines "wahren Wertes" zu negativen Konsequenzen führt (bzw. daß die Angabe einer "sozial erwünschten" Antwort belohnt werde). Da es bei den "bedrohlichen" Fragen bzw. bei Fragen mit hoher "trait desirability" im Prinzip um Sachverhalte geht, von denen jedermann betroffen sein kann, wird verständlich, daß soziale bzw. situationale Erwünschtheit keineswegs nur bei Personen eine motivationale Grundlage hat, die über einen ungesicherten sozialen Status, daher über geringen "self esteem" und einen hohen "need for social approval" verfügen und bei Befragungen (und anderswo) zur "situationsspezifischen Wahrheit" (Scheuch 1965: 197) neigen. Zusammengefaßt: Die motivationale Basis sozial erwünschter Reaktionen besteht in einem generellen Bedürfnis nach sozialer Anerkennung und/oder (!) in der sonstwie erlebten Relevanz der Situation für die Interessen des Befragten, wie sie durch die Situation (Interviewer, Frageinhalt, sonstige Umstände) signalisiert wird.

Dem o.a. Ansatz zufolge ist eine systematische Reaktion nur dann zu erwarten, wenn hohe Nutzenintensitäten auf deutlich strukturierte subjektive Erwartungen über spezifische Folgen bestimmter Handlungen treffen. Für solcherart strukturierte subjektive Erwartungen, daß eine bestimmte Antwort R_j "sozial erwünscht" sei (p_{sj}), sind die Bedingungen recht komplex. Es handelt sich um drei Bedingungen, die gleichzeitig erfüllt sein müssen. Zunächst muß der Typus der Situation deutlich identifizierbar sein, damit überhaupt strukturierte Erwartungen aktualisiert werden können. Die Bedeutsamkeit der hier so genannten Sichtbarkeit z.B. von Interviewereigenschaften wird daraus verständlich. Zweitens müssen sich mit den (identifizierten) Situationsmerkmalen klar typisierte, unterschiedliche Konsequenzerwartungen verbinden: man muß davon ausgehen können, daß z.B. männliche und weibliche Interviewer evtl. Antworten zu einem bestimmten Thema mit deutlich unterschiedlichen Bewertungen versehen. Dieser Aspekt sei mit Stereotypisierung (von Alltagstheorien über Typen anderer Akteure in einer Interaktionssituation) bezeichnet. Erst wenn Sichtbarkeit und (!) Stereotypisierung gleichzeitig vorliegen, kann es zu deutlichen Erwünschtheitseffekten (in Kombination mit einer gewissen Relevanz der Situation, die sich über U_s bestimmt) kommen.

Es ist eine weitere Bedingung zu nennen: Wenn der Befragte annimmt, daß seine Reaktionen nicht öffentlich werden, dann sinkt entsprechend auch der Wert von p_{sj} . Dies ist der Hintergrund von Anonymitätssicherungen, dem Appell an die Befragtenrolle (die ja beinhaltet, daß es keinerlei personenbezogene Konsequenzen gebe) sowie aller Versuche, möglichst die relevanten "Dritten" aus der Situation herauszuhalten. Anders gesagt: erst bei Öffentlichkeit der Situation kann sich eine durch Sichtbarkeit, Stereotypisierung und situationale Interessen entstehende Erwünschtheitsneigung als Verhalten manifestieren.

Deutlich wird schon hier, wie speziell die Bedingungen sind, damit es überhaupt zu Situationseffekten kommen kann. Damit nicht genug. Es ist ein weiterer Aspekt hinzuzufügen: nicht jede "sozial erwünschte" Antwort ist eine "Verzerrung". Eine Verzerrung, verstanden als systematische Abweichung vom "wahren Wert", kann erst dann auftreten, wenn die situational induzierte

Reaktion (A_j) von der dem "wahren Wert" entsprechenden Reaktion (A_i) abweicht. Systematische Effekte sozialer Erwünschtheit sind daher - neben den bereits genannten speziellen Bedingungen - nur bei Vorliegen einer gewissen Differenz von A_i und A_j feststellbar; ein Teil der Erwünschtheitseffekte ist - wenn A_i und A_j nicht differieren - empirisch von der "wahren" Reaktion nicht zu unterscheiden (vgl. auch den folgenden Abschnitt).

6. "Valide" und "sozial erwünschte" Antworten

Nachdem nun die Grundelemente zur Erklärung des Befragtenverhaltens benannt worden sind, läßt sich präzisieren, unter welchen Bedingungen es systematische Abweichungen von einem wahren Wert überhaupt geben kann; also: wann Befragte überhaupt "lügen" können. Dazu wird zunächst davon ausgegangen, daß die Situation eine gewisse Öffentlichkeit (zumindest: dem Interviewer gegenüber) aufweist, und daß es eine Differenz zwischen "wahrem" Wert und situationaler Erwünschtheit gebe.

Vier Grundelemente der Befragungssituation lassen sich aus der handlungstheoretischen Analyse benennen. Erstens die Intensität der personalen Identität in bezug auf die erfragte Einstellung (U_t). Von einem "wahren Wert" kann man nur dann sprechen, wenn U_t einen gewissen Mindestwert aufweist. Zweitens die subjektive Erwartung, daß eine bestimmte Antwort (A_i) mit der latenten personalen Identität in Korrespondenz steht (p_{ti}). Diese subjektive Erwartung ist v.a. durch die Stimuluseindeutigkeit (Frageinhalt und Vorgaben) bestimmt. Aus U_t und p_{ti} ergibt sich die Handlungstendenz für eine "wahre" Antwort ($U_t \cdot p_{ti}$). Drittens wird zur Bestimmung der Handlungstendenz für eine sozial erwünschte Antwort die Intensität situationaler Bedürfnisse und Interessen (u.a. "need for social approval", Bedrohungspotential der Fragen, "trait desirability") bedeutsam (U_s). Schließlich ist die subjektive Wahrscheinlichkeit, daß eine bestimmte

Antwort (A_j) zu sozial erwünschten Konsequenzen führe, zu nennen (p_{sj}). Das Produkt $U_s * p_{sj}$ ergibt entsprechend die Tendenz zu einer sozial erwünschten Antwort.

Die Präzisierung der Bedingungen des Befragtenverhaltens geht von der systematischen Variation dieser vier Elemente aus. Dabei werden für jedes der vier Elemente zwei mögliche Werte angenommen: ein Wert von null und ein Wert verschieden von null. Solcherart dichotomisiert, lassen sich für die beiden zentralen Handlungstendenzen "valide Antwort" ($U_t * p_{ti}$) und "sozial erwünschte Antwort" ($U_s * p_{sj}$) vier Konstellationen benennen, die sich aus zehn unterschiedlichen Kombinationen der vier Einzelelemente ergeben. Dazu seien vier Grundtypen der Befragungssituation (vgl. Tab. 3) näher betrachtet. Die erste Konstellation (Typ I) bezeichnet den Fall, daß es weder für eine systematische inhaltliche noch für eine systematische situationsbezogene Reaktion eine Grundlage gibt. Dies kann auf sehr verschiedene Weise geschehen: es fehle eine personale Identität und/oder es gebe nur eine geringe Stimuluseindeutigkeit; und es gebe keine situationsbezogene Relevanz von Motiven und Interessen und/oder die situational gebotene Reaktion kann nicht identifiziert werden. Dabei ist zu beachten, daß hierfür nur eine der Bedingungen Sichtbarkeit und Stereotypisierung nicht vorliegen muß, damit p_{sj} einen Wert von null annehme. Das Ergebnis: beide Handlungstendenzen sind gleich null; der maximale Wert der subjektiven Nutzenerwartung ist für beide Handlungsalternativen (A_i und A_j) gleich null; welche Handlungsalternative gewählt wird, ist zufällig. Die unter dieser Bedingung erhaltenen Daten weisen extreme Zufallsschwankungen und damit nicht akzeptable Reliabilitäten (und damit: äußerst schwache formale Validitäten) auf. Dieser Typus sei mit Indifferenz bezeichnet.

(Tabelle 3 - siehe Anhang)

Die zweite Konstellation (Typ II) stellt den Wunschfall des Sozialforschers und Lehrbuchautors dar: die mit hoher Eindeutigkeit gestellte Frage spricht eine für den Befragten relevante latente Einstellung an; die "valide"

Handlungstendenz ($U_t * p_{ti}$) ist hoch. Gleichzeitig gibt es keine systematische situationale Handlungstendenz, weil entweder die Situationsinteressen nur gering sind und/oder die geringe Sichtbarkeit und/oder die wenig ausgeprägte Stereotypisierung der Erwartungen eine gezielte Situationsreaktion nicht zulassen. Es wird erneut deutlich, wie speziell die Bedingungen sind, daß man mit Situationseinflüssen zu rechnen hat. Die Entscheidungsstruktur für den Befragten ist nun eindeutig: die "wahre" Antwort hat den maximalen SEU-Wert; die gewählte Alternative ist die "wahre" Antwort A_i . Die Folge ist, daß die Daten eine Kovarianzstruktur aufweisen, die mit den "wahren" Kovarianzen korrespondiert. Die Korrespondenz von empirischen Daten und latenten Merkmalen ist umso enger, je ausgeprägter das Produkt $U_t * p_{ti}$ ist. Von der Höhe dieses Produktes hängt gleichzeitig die Reliabilität der Messungen ab. Der Befragte folgt in der Antwort seiner latenten Identität und hat keinerlei Anlaß, davon abzuweichen. Dieser Fall sei hier als Validität bezeichnet.

Der "umgekehrte" Fall zum Typus II ist die Wunschvorstellung des professionellen Artefaktforschers, der sich die Entdeckung systematischer und stabiler Situationseffekte (Typ III) zum Ziel gesetzt hat. Damit die situationale Handlungstendenz systematische Auswirkungen hat, muß - nun leicht verständlicherweise - eine "wahre" Antwort von der motivationalen und/oder kognitiven Seite her unwahrscheinlich sein. Gleichzeitig müssen die - wie gesagt: sehr speziellen - Bedingungen systematischer Situationseffekte vorliegen. Nur in diesem Fall ist für eine situationsbezogene Reaktion (A_j) der SEU-Wert hoch genug. Die Daten weisen dann ebenfalls hohe Kovarianzen und Reliabilitäten (also auch: hohe formale Validitäten) auf. Allerdings wird das Ziel der Messung systematisch verfehlt: man mißt nicht das, was "gemessen werden soll"; teils weil das Instrument schlecht konstruiert war (p_{ti} nahe null), teils weil der Forscher den Befragten nach irrelevanten Dingen gefragt hat (U_t nahe null); v.a. aber weil es starke situationale Einflüsse systemischer Art gleichzeitig gibt.

Schließlich ist noch an den Fall zu denken, daß die Handlungstendenzen sowohl für die valide wie für eine systematische situationsbezogene Antwort

hoch sind (Typ IV). Bei gewissen Differenzen in der Höhe der Handlungstendenzen ($U_s * p_{ti}$ gegenüber $U_s * p_{sj}$) wird dann die Alternative gewählt, die den relativ höchsten Wert aufweist. Welche das ist, läßt sich a priori nicht sagen. Immerhin kann aber angenommen werden, daß das Antwortverhalten gegenüber minimalen Veränderungen v.a. in den externen Situationsmerkmalen, die p_{ti} und p_{sj} bestimmen (Stimuluseindeutigkeit, Sichtbarkeit und dann auch die Öffentlichkeit der Situation) sehr anfällig ist. Da für beide Reaktionen die motivationalen Bedingungen gegeben sind, werden die über die subjektiven Wahrscheinlichkeiten p_{ti} und p_{sj} vermittelten situationalen Einflüsse auch peripherer Art sehr bedeutsam. Die Folge ist, daß auch nun die Reaktion offen ist. Die Daten können sowohl eine deutliche "valide" Struktur aufweisen, aber auch systematisch verzerrt sein, es kann aber auch hohe Inreliabilitäten geben. Wegen der Unvorhersagbarkeit der Effekte ist dieser Fall für die praktische Forschung äußerst unangenehm: selbst die Entlarvung von stabilen "Artefakten" will und will dann nicht gelingen, obwohl alle Bedingungen situationaler Art gegeben sind. Andererseits bieten sich gerade für diesen Fall alle die Techniken an, die auf eine Ausschaltung von Situationseffekten abzielen: durch Verringerung der Sichtbarkeit (z.B. von Interviewermerkmalen in Telefoninterviews oder durch Verringerung der Öffentlichkeit der Situation durch Anonymisierung der Antworten) könnte die Situationstendenz ausgeschaltet werden, so daß nunmehr sich die "wahre" Antworttendenz durchsetzen kann. Die Weisheit der Kunstlehre zur Befragung ist in diesem Umstand begründet, sie baut aber - ohne daß dies dort besonders erwähnt würde - ansonsten auf die Erfüllung der Bedingungen einer "wahren Antwort". Anonymitätssicherungen "wirken" nur, wenn es eine "wahre" Antworttendenz gibt. Der besprochene Fall sei hier als Inkonsistenz bezeichnet, da die Nutzenerwartungen der jeweils nicht gewählten Alternative als Opportunitätskosten der jeweils gewählten Alternative aufgefaßt werden müssen und damit in das Antwortverhalten einen mitunter beträchtlichen "Stress" einbringen; dies sind dann die sogenannten "unangenehmen Fragen".

Bei Indifferenz und Inkonsistenz der Befragungssituation befinde sich der Befragte in einer schwierigen Lage: er kann oder will nicht inhaltlich und systematisch antworten. In diesen Fällen werden Handlungsalternativen bedeutsam, die bisher nicht betrachtet worden sind: die Wahl einer

"Mittelkategorie" oder die Angabe von "Meinungslosigkeit". Die Fälle der Indifferenz und der Inkonsistenz liefern zwei sehr unterschiedliche Erklärungen dafür. Bei Indifferenz würde die "Meinungslosigkeit" gewissermaßen einen "wahren Wert" (die non-attitude) zutreffend abbilden. Die "Unentschiedenheit" (vgl. zur Typologie und Erklärung der "Meinungslosen" Leverkus-Brüning 1966; Schnell 1985) als Folge des "cross pressure" von personaler Identität und situationaler Erwünschtheit würde (zutreffend) die "Mehrdimensionalität" des erfragten Sachverhalts und der Erhebungsumstände widerspiegeln. Bedeutsam sind in diesem Zusammenhang die sonstigen "cues" (z.B. in Form von Vorgaben und des sonstigen Kontextes, in den der Befragte eingebunden ist): ist eine inhaltliche Entscheidung (wie bei Indifferenz und bei Inkonsistenz) nicht eindeutig möglich, weil der höchste SEU-Wert nur gering ist oder sich nur wenig von anderen SEU-Werten unterscheidet, werden schon relativ schwache Nutzenerwartungen für andere Alternativen handlungswirksam. Wenn beispielsweise durch die explizite Vorgabe einer Mittelkategorie oder einer "weiß-nicht"-Kategorie dies als mögliche und erlaubte Alternative (A_U) vorgegeben wird, wenn also für die Alternative A_U sowohl die situationale Erwünschtheit (U_S) als auch die Erwartung, daß A_U keine negativen Konsequenzen nach sich ziehe (über $p_{SU} U_S$), etwas von null verschiedene Werte annehmen, und wenn alle anderen Alternativen einen SEU-Wert nahe null haben, dann wird der Befragte die "Unentschiedenheit" oder die "Meinungslosigkeit" wählen (vgl. dazu auch die Ergebnisse bei Bishop 1986). Unter Umständen steuern auch (sub-)kulturelle Normen der Erlaubtheit von Meinungslosigkeit (z.B. verbunden mit Unterschichtpositionen oder Geschlechtsrollen) oder der Demonstration kognitiver Komplexität, die es nicht erlaubt, einfache Dinge auch einfach zu beantworten (wie z.B. bei Eliten oder "Experten"), die Wahl der Ausweichkategorien. Diese Normen könnten (unter Bezug auf eine entsprechende Nutzenerwartung $U_C \cdot p_{CU}$ für die Alternative A_U) leicht in das Modell eingebaut werden. Wichtig ist: auch die Erklärung der Beantwortung besonders von schwierigen, unangenehmen und bedrohlichen Fragen und die dabei "vorgängige" Entscheidung, überhaupt inhaltlich zu reagieren (vgl. Bradburn und Sudman 1979:168; Bradburn u.a. 1978), ist innerhalb des handlungstheoretischen Modells leicht möglich.

Zur weiteren Erläuterung und zur Demonstration der Flexibilität des Modells seien (kurz) zwei weitere Konsequenzen diskutiert. Zunächst sei (theoretisch) untersucht, welche Folgen eine "Definition der Situation" hätte, die über die Präzisierung des Fragestimulus erfolgt. Der "Lehrbuch"-Fall einer solchen "guten Frage" wäre der folgende: Gegeben sei eine intensive personale Identität, jedoch sei die Frage zu undeutlich formuliert, als daß der Befragte die "wahre" Antwort geben könnte. Die Empfehlung in den Lehrbüchern: Formuliere Fragen deutlich und unmißverständlich! Die Hoffnung ist: Validität und Reliabilität des Indikators mögen sich erhöhen. Leider ist diese Hoffnung nicht immer begründet.

Zunächst muß beachtet werden, daß eine "gute Frage" die erhofften Folgen verständlicherweise nur haben kann, wenn U_t einen gewissen Mindestwert aufweist; bei non-attitudes nutzen auch verständliche Fragen nicht viel. Zweitens - und dies ist der interessantere Punkt - ist auf die situationale Erwünschtheit zu achten. Sofern es keine situationalen Interessen gibt, kann dieser Aspekt (hier) vernachlässigt werden. Sind diese Interessen (über "need for social approval", Bedrohlichkeit, "trait desirability" u.a.) aber gegeben, wird der Wert von p_{sj} wichtig. Die These ist nun, daß eine "gute Frage" nicht nur - wie erhofft - p_{ti} , sondern auch die Situationserwartungen p_{sj} "definiert". Das heißt, daß mit der Präzisierung des Stimulus (z.B. auch durch "probing") dem Befragten die Situationskonsequenzen deutlich werden und daß damit die situationale Handlungstendenz $U_s * p_{sj}$ einen relativ hohen Wert annimmt. Nun ist wieder zu unterscheiden, ob die "valide" Handlungstendenz $U_t * p_{ti}$ nahe null ist oder nicht (weil U_t gering ist). Ist dieser Wert nahe null, dann hätte die "gute Frage" den (fatalen) Effekt, statt (bloßer) Inreliabilität (aufgrund der unverständlichen Frage) nunmehr systematische Invalidität (situationale Erwünschtheit) zu erzeugen. Ist der Wert von $U_t * p_{ti}$ jedoch verschieden von null und nahe bei dem von $U_s * p_{sj}$, läge der Fall der Inkonsistenz (als Folge der Fragepräzisierung) mit allen oben beschriebenen Folgen vor. Invalidität bzw. Inkonsistenz hatte das brave Mitglied der Feldabteilung des Instituts aber sicher nicht beabsichtigt, als es an das "Fragebogenputzen" ging.

Ein zweites kontraintuitives Ergebnis sei angefügt. Bisher war davon ausgegangen worden, daß es zwischen den Alternativen A_i ("wahre Antwort") und A_j eine Differenz (z.B. Zustimmung vs. Ablehnung eines Items) gäbe. Eine solche Differenz ist aber keineswegs zwingend: der "wahre Wert" kann gelegentlich mit der situationalen Erwünschtheit zusammenfallen (und tut dies üblicherweise im Alltag auch, wie man aus der vielfach belegten Endophilie von Interaktionen im Alltag weiß; die Entlastetheit der meisten Alltagssituationen beruht gerade auf diesem Sachverhalt). Welche Folgen hätte das Fehlen einer solchen Differenz für das Antwortverhalten? Im Fall I

(Indifferenz) würde sich verständlicherweise nichts ändern; die Antwort wäre weiterhin offen. Auch der Fall II (Validität) wäre gleich dem in Tabelle 3, da dort definitionsgemäß kein Erwünschtheitseffekt vorliegt. Im Fall III gäbe es ebenfalls weiterhin den "reinen" Situationseffekt; da kein "wahrer Wert" existiert, ist eine Differenz von A_i und A_j logisch nicht denkbar. Eine solche Differenz kann es daher nur im Fall IV geben. Hier verwandelt sich bei Identität von A_i und A_j die zuvor bestehende Inkonsistenz mit kaum prognostizierbaren Folgen für das Antwortverhalten in einen sehr stabilen SEU-Wert für die eine Alternative A_i . Die "wahre" Handlungstendenz $U_t * p_{ti}$ wird durch die situationale Handlungstendenz $U_s * p_{si}$ wegen ihrer "Gleichgerichtetheit" additiv verstärkt. Die Folge ist, daß sich die Reliabilität der Messung (und damit: die formale und materiale Validität) erhöht. Anders gesagt: Der Situationseinfluß führt nicht zur "Verzerrung" des Meßergebnisses, sondern zur (formalen) Verbesserung der Datenqualität (gemessen an den üblichen Kriterien der Reliabilität und formalen Validität). In der Sprache des handlungstheoretischen Ansatzes: Bei einer Differenz von A_i und A_j gibt es für die Handlungen jeweils Opportunitätskosten in Höhe der Nutzenerwartung der nicht gewählten Alternative. Gibt es diese Differenz nicht, dann fallen diese Opportunitätskosten weg bzw. es addieren sich nun zwei zuvor verschiedene Handlungstendenzen zu einer Nutzenerwartung für die gleiche Antwort.

In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, daß das Antwortverhalten auch durch (sub-)kulturelle Normen (U_c ; aus Einfachheitsgründen bislang nicht weiter betrachtet) gesteuert sein kann. Geht man davon aus, daß personale Identitäten und (sub-)kulturelle Einbindungen üblicherweise hohe Ähnlichkeiten aufweisen und durch Endophilie gekennzeichnet sind, dann ist damit zu rechnen, daß die Tendenz, die "wahre" Antwort zu wählen, schon über die Verstärkungswirkungen (internalisierter oder kontrollierter Art) des Primär-Milieus des Befragten so hoch sein dürfte, daß für systematische Situationseffekte kaum Raum sein dürfte. Dieser Verstärkungseffekt ist allerdings nur dann systematisch zu erwarten, wenn die Primärumwelt des Befragten relativ homogen ist. Aber dies ist ja - aus der soziologischen Theorie wie aus der "Lebenswelt" - nur zu gut bekannt: wer sehr

unterschiedlichen Milieus angehört, wessen Status ungesichert ist, und wer häufiger seinen "Kontext" wechselt, der muß schon eine sehr stabile personale Identität aufweisen, um gegen (auch: irritierende) Situationseinflüsse gefeit zu sein. Anders gesagt: bei solchen Befragten, die sich in widersprüchlichen Umgebungen aufhalten, sollten auch die Artefaktforscher gewisse Erfolge ihrer Bemühungen erhoffen können. Verzweifeln dürften sie jedoch in den (Normal-)Fällen des Alltags, die durch diese stabilen Milieus gekennzeichnet sind und vor denen ein Interviewer und ein Fragebogen nur eine höchst periphere Bedeutung haben.

Auch ansonsten hat die Analyse für die Artefaktforscher nur wenig Tröstliches ergeben. Am ehesten dürfen sie systematische Ergebnisse erhoffen, wenn nach non-attitudes und irrelevanten (oder widersprüchlichen bzw. vergessenen) Sachverhalten gefragt wird und/oder die Kunstregeln eines guten Interviews verletzt worden sind: (Nur; H.E.) "In the absence of strong attitudes on an item, the respondents are affected by the ascribed interviewer attitudes" (Groves und Fultz 1985:49/50). Aufgrund der komplizierten Bedingungen für systematische Verzerrungen scheinen ihre Auswirkungen daher i.d.R. auch nur minimal zu sein (vgl. Gove und Geerken 1977:1314).

Andererseits bestärkt die vorgelegte theoretische Analyse durchaus die Anhänger der traditionellen Lehre der Befragung, wonach Fragen verständlich zu formulieren sind und man möglichst Sachverhalte ansprechen soll, die dem Befragten auch geläufig sind. Die nähere Untersuchung ergab freilich auch, daß "gute Fragen" die Situation auch in methodisch unerwünschter Weise definieren können, und daß sich damit manchmal das Dilemma der Unvermeidlichkeit bestimmter Fehler auftut, sobald man andere Unzulänglichkeiten beseitigen will. Andererseits wurde auch klar, daß Situationseffekte und soziale Erwünschtheit gelegentlich sogar zur Verbesserung der (formalen) methodischen Qualität der Daten beitragen können; mindestens aber: daß soziale Erwünschtheit keineswegs in jedem Fall "Lügen" und keineswegs immer "Verzerrung" bedeuten muß.

7. Können Befragte lügen?

Wie läßt sich die Ausgangsfrage, ob Befragte lügen können, vor dem Hintergrund der handlungstheoretischen Explikation des Befragungsvorganges nun beantworten? Diese Frage ist nach einer allgemeinen theoretischen Erklärung des Antwortverhaltens als "Problemlösung", bei der die alltägliche "personale Identität" (sei es als "internalisierter" Wert, sei es als Folge stabiler Primär-Milieus) und die konkrete Befragungssituation berücksichtigt werden, nicht mehr sonderlich interessant (außer aus moraltheologischen und ethischen Gründen vielleicht). Peter K. Manning hat sein Statement auch wohl eher abgegeben, um auf etwas anderes aufmerksam zu machen: daß die situationsbezogenen Reaktionen von Befragten genau so ernst zu nehmen sind wie die mit einer personalen Identität verbundenen Antworten. Da der Befragte bei der Entscheidung zur Antwort jeweils immer alle Situationsmerkmale als "Problem" wahrnimmt, und da die Konzentration auf den "wahren Wert" eine vom Sozialforscher aus zu seinen Zwecken bewertete externe Vorgabe ist, kann man in der Tat davon sprechen, daß die Annahmen der klassischen Testtheorie und die darauf aufbauenden Implikationen der Methodologie der Umfrageforschung ein sehr einseitiges Bild des Befragten gezeichnet haben. Andererseits - und darauf haben nur wenige Artefaktforscher geachtet - konnte auch gezeigt werden, daß der "wahre Wert", verstanden als Verankerung der angesprochenen Einstellung in der personalen Identität des Befragten, bei der Erklärung des Antwortverhaltens nicht a priori als bedeutungslos ausgeschlossen werden darf. Anders gesagt: das Befragtenverhalten ist nicht in jedem Fall bloß normabhängig und nicht immer nur situationsdeterminiert. Andererseits konnte aber auch gezeigt werden, daß die Situation insbesondere dann vollständig das Handeln bestimmt, wenn (in bezug auf ein Fragethema) es eine solche "personale Identität" nicht gibt, oder wenn diese personale Identität nicht eindeutig mit einem bestimmten Antwortverhalten verbunden ist (wie im Fall von non-attitudes, der Inkonsistenz der Identität und/oder der Ambiguität der Vorgaben).

Aus den dargestellten Einzelheiten der handlungstheoretischen Erklärung des Antwortverhaltens lassen sich demnach zwei Extrem-Situationen benennen, die an die von Thomas P. Wilson (1970) eingeführte Unterscheidung von normativem

und interpretativem Paradigma erinnern. Bei Existenz einer tief verankerten personalen Identität, bei Internalisierung von (sub-)kulturellen Normen und bei der Einbettung des Akteurs in ein (relativ) stabiles Milieu, addieren sich die personenbezogenen und kulturellen Komponenten der Antwortentscheidung zu einer stark ausgeprägten subjektiven Nutzenerwartung für eine "wahre" Antwort. Die soziologischen Bedingungen für diese Situation sind die Existenz von "cleavages", von einander (relativ) disjunkten kulturellen Milieus und "Lebenswelten", hohe Übereinstimmung von personalen Präferenzen und "gesellschaftlichen" Rollendefinitionen und Erwartungen, starke Homogenität und Dichte der Primär-Umwelten in den verschiedenen Alltagsbereichen.

Sind diese Bedingungen nicht gegeben, kann es Inkonsistenzen innerhalb der personalen Identitäten - also "multiple Identitäten" - geben, kommt es zu Inkonsistenzen zwischen personalen Identitäten und Primär-Milieus, u.a. Die "Kreuzung sozialer Kreise" (Simmel 1890) paralyisiert die Übereinstimmungen von personaler Identität und sozialen Zugehörigkeiten, die im o.a. Konzept die Grundlage für die Existenz eines übersituational stabilen "wahren Wertes" gewesen sind. In dem Maße, in dem eine solche Paralyse vorliegt, gewinnen individuelle, sehr situationsspezifische Identitäten und Situationseinflüsse systematische Bedeutung. Diese systematische Bedeutung erhalten sie allerdings auch nur auf der Grundlage wenigstens von Resten typisch verteilter Konsequenzenerwartungen und Alltagstheorien über die Verbindung bestimmter Antworten mit bestimmten Konsequenzen. Da es sich bei der Situation der Befragung in aller Regel jedoch um eine ansonsten höchst diffuse und auch nur als peripher erlebte Situation handelt, dürften solche systematischen Situationseffekte eher die Ausnahme bleiben. Nicht zufälligerweise beschränken sich diese Effekte auf sichtbare Merkmale der Situation und auf sehr deutliche Verbindungen von Situationen und angesprochener Thematik (wie bei Steinert 1984). Viel wahrscheinlicher ist, daß mit der Paralyse von stabilen und übersituativ handlungsrelevanten Identitäten und Primär-Milieus (als der soziologischen Grundlage des methodologischen Konzepts des "wahren Wertes") in der Folge funktionaler Differenzierung von Gesellschaften die Reliabilitäten und (formalen) Validitäten der Umfragedaten und die Vorhersagekraft der sogenannten

standarddemographischen Variablen generell absinken. Dies könnte sogar empirisch überprüft werden.

Es kann an dieser Stelle nicht weiter der Frage nachgegangen werden, welche methodologischen und methodischen Folgen sich aus diesen Sachverhalten ergeben. Da man die sozialen Bedingungen einer am Konzept des "wahren Wertes" orientierten Umfrageforschung nur schwerlich (wieder) herstellen kann, sind andere Überlegungen erforderlich. Ob das von Steinert (1984:50f) vorgeschlagene "Situations-Sampling" ein solcher Ausweg ist, ob man durch die Nutzung von Analyseverfahren, die die Effekte von unsystematischen und systematischen Meßfehlern simultan berücksichtigen können, hier weiterkommt, oder ob man an gänzlich andere Perspektiven der Verbindung von Theorie und empirischer Überprüfung in den Sozialwissenschaften (vgl. Esser 1986a) denken müßte, soll an dieser Stelle nicht weiter vertieft werden. Immerhin läßt sich festhalten: es gibt Situationen und Bedingungen, unter denen Befragte sich im Alltag und in der Befragtensituation an einer stabilen personalen Identität und an den Selbstverständlichkeiten von ebenso stabilen lebensweltlichen Milieus orientieren; und es gibt Bedingungen, unter denen Identitäten und Milieus so differenziert und/oder so instabil sind, daß in der Tat man von einem "wahren Wert" nur noch mit größer Mühe sprechen kann. Der Vorteil der vorgeschlagenen handlungstheoretischen Erklärung ist jedoch der, daß er mit beiden Situationen auf explanative Weise umgehen und das traditionelle Konzept der klassischen Testtheorie ebenso wie die Annahmen der interaktionistischen Kritik an der Befragung und die Ergebnisse der empirischen Artefaktforschung der Befragung auf verhältnismäßig einfache Weise als Spezialfälle eines allgemeineren Ansatzes konzeptualisieren kann.

Tabelle 3: Typologie der Befragungssituation und des zu erwartenden Befragtenverhaltens *

		T y p			
		I	II	III	IV
personale Identität	U_t	0 U_t 0	U_t	0 U_t 0	U_t
subj. Erwartung	p_{ti}	p_{ti} 0 0	p_{ti}	p_{ti} 0 0	p_{ti}
sit. Interessen	U_s	0 U_s 0	0 U_s 0	U_s	U_s
subj. Erwartung	p_{sj}	p_{sj} 0 0	p_{sj} 0 0	p_{sj}	p_{sj}
Handlungstendenz A_i		0	$U_t * p_{ti}$	0	$U_t * p_{ti}$
Handlungstendenz A_j		0	0	$U_s * p_{sj}$	$U_s * p_{sj}$
höchste subj. Nutzenerwartung	SEU_{max}	0	$U_t * p_{ti}$	$U_s * p_{sj}$	$U_t * p_{ti}$ oder $U_s * p_{sj}$
gewählte Alternative		offen	A_i	A_j	offen
Bezeichnung		Indifferenz	Validität	Situationseffekt	Inkonsistenz

* zur Symbolik vgl. den Text

Literatur

Adair, John G., und Brenda S. Schachter, To Cooperate or to Look Good?: The Subject's and Experimenter's Perceptions of Each Other's Intentions, in: Journal of Experimental Social Psychology, 8, 1972, 74-85.

Atteslander, Peter, und H.U. Kneubühler, Verzerrungen im Interview, Opladen, 1975.

Bass, Bernhard M., Development and Evaluation of a Scale for Measuring Social Acquiescence, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, 53, 1956, 296-299.

Berger, Hartwig, Untersuchungsmethode und soziale Wirklichkeit, Frankfurt/M. 1974.

Bishop, George F., Experiments with the Middle Alternative in Survey Questions on Policy Issues, in: Public Opinion Quarterly, 50, 1986 (im Druck).

Bishop, George F., Robert W. Oldendieck und Alfred J. Tuchfarber, The Importance of Replicating a Failure to Replicate: Order Effects on Abortion Items, in: Public Opinion Quarterly, 49, 1985, 105-114.

Blalock, Hubert, M., und Paul H. Wilken, Intergroup Processes. A Micro-Macro Perspective, New York und London, 1979.

Bradburn, Norman M., und Seymour Sudman, Improving Interview Method and Questionnaire Design. Response Effects to Threatening Questions in Survey Research, San Francisco-Washington-London 1979.

Bradburn, Norman M., Seymour Sudman, Ed Blair und Carol Stocking, Question Threat and Response Bias, in: Public Opinion Quarterly, 42, 1978, 221-234.

Cicourel, Aaron V., Method and Measurement in Sociology, Glencoe, Ill., 1964.

Couch, Arthur, und Kenneth Keniston, Yeasayers and Naysayers: Agreeing Response Set as a Personality Variable, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, 60, 1960, 150-174.

Crowne, Douglas, and David Marlowe, The Approval Motive, New York-London-Sydney 1964.

DeMaio, Theresa J., Social Desirability und Survey Measurement: A Review, in: Charles F. Turner und Elizabeth Martin (Hrsg.), Surveying Subjective Phenomena, Band II, New York 1984, 257-282.

Edwards, Allen L., The Social Desirability Variable in Personality Assessment and Research, New York 1957.

Esser, Hartmut, Soziale Regelmäßigkeiten des Befragtenverhaltens, Meisenheim 1975.

Esser, Hartmut, Methodologische Konsequenzen sozialer Differenzierung,, in: Zeitschrift für Soziologie, 8, 1979, 14-27.

Esser, Hartmut, Fehler bei der Datenerhebung, Studienbrief der Fernuniversität Hagen, Hagen 1984(a)

Esser, Hartmut, Determinanten des Interviewer- und Befragtenverhaltens: Probleme der theoretischen Erklärung und empirischen Untersuchung von Interviewereffekten, in: Karl-Ulrich Mayer und Peter Schmidt (Hrsg.), Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften, Frankfurt/M. und New York 1984(b), 26-71.

Esser, Hartmut, Warum die Routine nicht weiterhilft. Überlegungen zur Kritik an der "Variablen-Soziologie", in: Norbert Müller (Hrsg.), Problemlösungsoperator Sozialwissenschaft, Stuttgart 1986a (im Druck).

Esser, Hartmut, Theoretical and Methodological Problems in Research into Status Inconsistency, in: Robert W. Hodge und Hermann Strasser (Hrsg.), Status Inconsistency in Modern Society, London 1986b (im Druck).

Gove, Walter R., und Michael R. Geerken, Response Bias in Surveys of Mental Health: An Empirical Investigation, in: American Journal of Sociology, 82, 1977, 1289-1317.

Groves, Robert M., und Nancy H. Fultz, Gender Effects Among Telephone Interviewing in a Survey of Economic Attitudes, in: Sociological Methods and Research, 14, 1985, 31-52.

Holm, Kurt, Theorie der Frage, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie,

Hare, R. Paul, Interview Responses: Personality or Conformity? in: Public Opinion Quarterly, 24, 1960, 679-685.

Hoag, Wendy J., und Klaus R. Allerbeck, Interviewer- und Situationseffekte in Umfragen: Eine log-lineare Analyse, in: Zeitschrift für Soziologie, 10, 1981, 413-426.

Jackman, Mary R., Education and Prejudice or Education and Response Set? in: American Sociological Review, 38, 1973, 327-339.

Kahn, Robert L., and Charles F. Cannell, Interviewing, in: David L. Sills (Hrsg.), International Encyclopedia of the Social Sciences, Band 8, New York 1968, 149-161.

Kuhn, Manford H., The Interview and the Professional Relationship, in: Arnold M. Rose (Hrsg.), Human Behavior and Social Processes, Boston 1962, 193-202.

Langenheder, Werner, Theorie menschlicher Entscheidungshandlungen, Opladen 1975.

Lenski, Gerhard, und John C. Leggett, Caste, Class, and Deference, in: American Journal of Sociology, 65, 1960, 463-467.

Leverkus-Brüning, Iris, Die Meinungslosen, Berlin 1966.

Lord, Frederic M., und Melvin R. Novick, Statistical Theories of Mental Test Stress, Reading, Mass., 1968.

Manning, Peter K., Problems of Interpreting Data, in: Sociology and Social Research, 50, 1966/7, 302-316.

Orne, Martin T., On the Social Psychology of the Psychological Experiment: With Particular Reference to Demand Characteristics and their Implications, in: American Psychologist, 17, 1962, 776-783.

Phillips, Derek L., Knowledge from What? Chicago 1971.

Phillips, Derek L., Abandoning Method, London 1973.

Phillips, Derek L., und Kevin J. Clancy, Some Effects of "Social Desirability" in Survey Studies, in: American Journal of Sociology, 77, 1972, 921-940.

Rosenberg, Milton J., The Conditions and Consequences of Evaluation Apprehension, in: Robert Rosenthal und Ralph L. Rosnow (Hrsg.), Artifact in Behavioral Research, New York und London 1969, 280-349.

Scheuch, Erwin K., Die Sichtbarkeit politischer Einstellungen im alltäglichen Verhalten, in: Erwin K. Scheuch und Rudolf Wildenmann (Hrsg.), Zur Soziologie der Wahl, Sonderheft 9 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Köln und Opladen 1965, 169-214.

Schnell, Rainer, Missing Data Probleme in der empirischen Sozialforschung, Essen 1985.

Schultz, Duane P., The Human Subject in Psychological Research, in: Psychological Bulletin, 72, 1969, 214-228.

Schuessler, Karl, D. Hittle und J. Cardascia, Measuring Responding Desirably with Attitude-Opinion Items, in: Social Psychology, 41, 1978, 224-235.

Sigall, H., E. Aronson und T. van Hoose, The Cooperative Subject: Myth or Reality? In: Journal of Experimental Social Psychology, 6, 1970, 1-10.

Silverman, Irwin, und Arthur D. Shulman, A Conceptual Model of Artifact in Attitude Change Studies, in: Sociometry, 33, 1970, 97-107.

Simmel, Georg, Über sociale Differenzierung, Leipzig 1890.

Sudman, Seymour, und Norman M. Bradburn, Response Effects in Surveys. A Review and Synthesis, Chicago 1974.

Steinert, Heinz, Das Interview als soziale Interaktion, in: Heiner Meulemann und Karl-Heinz Reuband (Hrsg.), Soziale Realität im Interview. Empirische Analysen methodischer Probleme, Frankfurt und New York 1984, 17-59.

Wicker, Alan W., Attitudes Versus Action: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects, in: Journal of Social Issues, 25, 1969, 41-78.

Wilson, Thomas P., Concepts of Interaction and Forms of Sociological Explanation, in: American Sociological Review, 53, 1980, 697-710

ZUMA-Arbeitsberichte

- 80/15 Gerhard Arminger, Willibald Nagl, Karl F. Schuessler
Methoden der Analyse zeitbezogener Daten. Vortragsskripten der ZUMA-Arbeitstagung vom 25.09. - 05.10.79
- 81/07 Erika Brückner, Hans-Peter Kirschner, Rolf Porst, Peter Prüfer, Peter Schmidt
Methodenbericht zum "ALLBUS 1980"
- 81/19 Manfred Küchler, Thomas P. Wilson, Don H. Zimmerman
Integration von qualitativen und quantitativen Forschungsansätzen
- 82/03 Gerhard Arminger, Horst Busse, Manfred Küchler
Verallgemeinerte Lineare Modelle in der empirischen Sozialforschung
- 82/08 Glenn R. Carroll
Dynamic analysis of discrete dependent variables: A didactic essay
- 82/09 Manfred Küchler
Zur Messung der Stabilität von Wählerpotentialen
- 82/10 Manfred Küchler
Zur Konstanz der Recallfrage
- 82/12 Rolf Porst
"ALLBUS 1982" - Systematische Variablenübersicht und erste Ansätze zu einer Kritik des Fragenprogramms
- 82/13 Peter Ph. Mohler
SAR - Simple AND Retrieval mit dem Siemens-EDT-Textmanipulationsprogramm
- 82/14 Cornelia Krauth
Vergleichsstudien zum "ALLBUS 1980"
- 82/21 Werner Hagstotz, Hans-Peter Kirschner, Rolf Porst, Peter Prüfer
Methodenbericht zum "ALLBUS 1982"
- 83/09 Bernd Wegener
Two approaches to the analysis of judgments of prestige: Interindividual differences and the general scale
- 83/11 Rolf Porst
Synopsis der ALLBUS-Variablen. Die Systematik des ALLBUS-Fragenprogramms und ihre inhaltliche Ausgestaltung im ALLBUS 1980 und ALLBUS 1982
- 84/01 Manfred Küchler, Peter Ph. Mohler
Qualshop (ZUMA-Arbeitstagung zum "Datenmanagement bei qualitativen Erhebungsverfahren") - Sammlung von Arbeitspapieren und -berichten, Teil I + II
- 84/02 Bernd Wegener
Gibt es Sozialprestige? Konstruktion und Validität der Magnitude-Prestige-Skala

- 84/03 Peter Prüfer, Margrit Rexroth
Beschreibung eines Verfahrens zur Bewertung von Interviewerverhalten
- 84/04 Frank Faulbaum
Ergebnisse der Methodenstudie zur internationalen Vergleichbarkeit
von Einstellungsskalen in der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der
Sozialwissenschaften (ALLBUS) 1982
- 84/05 Jürgen Hoffmeyer-Zlotnik
Wohnquartiersbeschreibung. Ein Instrument zur Bestimmung des sozialen
Status von Zielhaushalten
- 84/07 Gabriele Hippler, Hans-Jürgen Hippler
Reducing Refusal Rates in the Case of Threatening Questions: The
"Door-in-the-Face" Technique
- 85/01 Hartmut Esser
Befragtenverhalten als "rationales Handeln" - Zur Erklärung von
Antwortverzerrungen in Interviews
- 85/02 Rolf Porst
ALLBUS-Bibliographie (4. Fassung, Stand: 30.06.85)
- 86/01 Dagmar Krebs
Die Konstruktion von Einstellungsskalen im interkulturellen Vergleich